特許庁
JAPAN PATENT OFFICE

金融機関職員のための知的財産活用のススメ

［応用編］

知財の情報を活用した企業の実態把握・支援の組織展開

［改訂版］

	ページ
サマリー	01
❶ 企画業務	03
❷ 融資審査業務	13
❸ 成長支援・地域連携施策	15
❹ 人材開発施策	19
金融機関において知財金融の組織的展開を促進するための制度・支援機関活用	25
参考 特許庁「中小企業知財金融促進事業中間取りまとめ」における「知財金融が目指す姿」	26

サマリー 1 金融機関が知的財産を通じて中小企業を観ることの意義

中小企業はわが国の産業競争力やイノベーションの源泉として大きな役割を果たしているだけでなく、地域経済にとっても極めて重要な存在といえます。

日本再興戦略（2013年6月14日。閣議決定）における第三の矢「成長戦略」においても「中小企業・小規模事業者の革新」が示されており、その後各年度で日本再興戦略が改訂される中でも、中小企業のイノベーション促進は、わが国の重要テーマとして提示され続けてきました。

また、金融庁は金融行政方針等において、金融機関に対し、中小企業の事業を評価し、リスクマネーの供給やコンサルティング機能を担うことを支援を行うことを求めています。平成28年度には具体的な指標が提示され、係る動きは一層本格化されていると考えられます。

そのような中、特許庁では金融機関で働く職員の方々が知的財産（以降、「知財」という。）を切り口に中小企業の事業の理解深耕を促すため、中小企業知財金融促進事業を推進してきました。

具体的には、金融機関に対して知財ビジネス評価書を作成・提供し、金融機関は知財を切り口に当該企業の事業上の強みの源泉である技術・ノウハウを把握、経営者とコミュニケーションを取り、事業の評価に基づいたリスクマネーの供給・コンサルティング支援を行う上で知財ビジネス評価書を活用しています。

平成27年度の知財金融促進事業では、金融機関職員が知財を通じた中小企業の実態把握を行う上での導入資料として「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」を発刊し、知財を切り口とした実態把握のポイントや、知財の観点に基づいた経営者のコミュニケーションの仕方、提案の方法について解説しています。

本資料は、平成28年度中小企業知財金融促進事業での取組の一環として、「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」を踏まえ、金融機関職員が知財ビジネス評価にいっそう踏み込んで取組めるよう、知財の情報を活用した中小企業の実態把握のためのコミュニケーション、収集した情報の融資判断への活用、知財関連の支援機関との連携による本業支援の実施、知財金融に関する人材育成施策の実施について解説します。

「知財金融ポータル」では、金融機関が中小企業を知財の観点から評価する金融促進支援に関する情報を掲載。事業の紹介の他、知財ビジネス評価書の紹介、イベント情報、参考資料・刊行物、公募情報等を掲載。

知財金融ポータル 🔍 **で検索！**

「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」では、金融機関職員が知財を活用した企業の実態把握に関する導入資料として、金融機関の若手行員という設定の登場人物2名がQ&A形式で、知財を切り口とした中小企業の事業に関する情報収集、経営者とのコミュニケーション、企業の課題の検討、金融機関としてのソリューション提案、その他の参考情報について解説。

※左記知財金融ポータル内で**無料ダウンロード可**

サマリー2 知財の情報を活用して企業を把握・支援すること

平成27年度に発刊した「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」では、金融機関職員が営業・提案の場面において知財を切り口に中小企業の実態把握を行う上でのポイントを解説しました。

本資料では、各営業職員による個別企業への営業・提案に留まらず、**金融機関内で組織的に知財金融への取組を企画・展開するための制度・ツールについて解説します**。

具体的には**①企画業務、②融資審査業務、③成長支援・地域連携施策、④人材開発施策について、考え方と金融機関における実際の取組事例を紹介します**。

本資料では金融機関内で組織的な知財金融の取組実施に役立つ制度・ツールを紹介

事前情報収集	取引先企業へのヒアリング	企業の将来性や経営ニーズの理解	金融機関としてのソリューション提案
ホームページやJ-PlatPatから、知財を切り口に、取引先企業の事業について、一次情報を収集	事前情報収集の内容をもとに事業について質問し、理解深耕	将来の成長に向けた活動状況や、その実現に向けた課題の検討	融資、本業支援（経営計画策定、ビジネスマッチング、支援機関連携等）のソリューション提案

組織的に取り組む上での課題

- **情報収集やヒアリング、提案**の方法が職員によりバラバラ…。やり方を揃えたい!
- 知財を意識すれば**事業成長、リスクへの気づき**につながりそう!
- 知財を切り口に、事業をわかりやすく**見える化**したい!
- 知財を切り口に収集・理解した情報を、**融資判断**等に反映したい!
- **本業支援**（コンサルティング）の提案の幅を広げたい!
- 特定の職員だけでなく、**幅広く職員の理解を深めたい**!

制度・ツール紹介ページ

①企画業務
- J-PlatPat P.01
- ヒアリングツール P.06
- 提案シート P.07
- 強みに着目したヒアリング P.08
- 知財の意識啓発ツール P.10
- 事業性評価シートのガイドライン P.12
- 知財ビジネス評価書 P.25

②融資審査業務
- 融資帳票補助シート P.14

③成長支援・地域連携施策
- 知財総合支援窓口との連携 P.16
- 新規事業開発 P.17
- 中長期的視点の支援提案 P.18

④人材開発施策
- 現場指導 P.20
- 研修 P.21～

① 企画業務

知財を切り口とした実態把握のためのコミュニケーションツール

取引先企業の実態を捉え、将来的にキャッシュフローを創出する可能性やリスクを把握するには、**「売上の源泉となっている強み」「将来の成長を支える製品競争力」「製品競争力の根拠となる開発体制・権利」**の理解が重要です。

これら3つの情報について理解を深める上で知財を切り口とした情報は有効で、具体的には**「コアな強み」「技術の新規性」「技術の排他性」「他社動向」「開発体制」「権利化・事業化」に関する情報を、企業訪問前に収集し、また企業（経営者）へのヒアリングを行うことで、効果的に取引先企業の実態把握を行うことができます。**

取引先企業に関する知財を切り口とした実態把握

売上の源泉となっている強み	技術、デザイン性、名称・ロゴが、製品の強みとして現在の売上にどれほど貢献しているか?	**コアな強み**：創業～現在に至るまで保有し、今後も事業において発揮されうる強み。 **技術の新規性**：従来技術（他社技術）における課題を解決し、顧客に提供する付加価値。
将来の成長を支える製品競争力	現製品／開発中の製品の技術、デザイン性、名称・ロゴは、同業他社との差異化要因があり、将来的な成長を支える上での競争優位を保てるか?	**技術の排他性**：権利取得から読み取れる、競合による模倣／新規参入への抑止力。 **他社動向**：製品技術の特徴（キーワード）における、他社の出願・技術開発状況。
製品競争力の根拠となる開発体制・権利	製品競争力を支える開発体制や知財の権利はどうなっているか?	**開発体制**：社内の開発人材、社外との共同開発の状況。 **権利化・事業化**：特許出願と事業化（商品リリース）のタイミング・計画性。

知財を切り口に取引先企業の事業を観ることで、事業の実態（将来的なキャッシュフロー創出の可能性・リスク）把握につながります。

実態把握・コミュニケーションを促進する上では、上記の情報を収集・整理するツールを整備することが重要です。

知財を切り口に取引先企業の情報収集を行う上では、特許庁及び独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）で提供している**「J-PlatPat」の活用が効果的です。**「J-PlatPat」では**「取引先企業の知財一覧」「取引先企業の個別の知財情報」「製品の特徴※検索の一覧」の観点で企業の知財情報を確実・簡単・無料で検索することができます。**（※本資料で記載する製品の特徴とは、「センサー」等の一般的な用語を指す）

「J-PlatPat」を用いて把握できる情報は以下の通りです**（「J-PlatPat」の具体的な操作方法は、導入資料である「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」で解説しています）**。

取引先企業の知財一覧
※「ススメ」のP.5参照

分かること ① コアな強み

取引先企業の発明の一覧画面を下部（過去の出願分）から上部（最近の出願分）に沿って、「発明の名称」「出願日」を見ることで、「どのタイミングでどのような技術の開発を行っているか」という開発戦略の経緯を確認でき、中長期的に培ってきた強みの把握ができます。

【例】取引先企業の日本○○工業は、創業当初はレーザー投光器に関する発明をしており、10年前からレーザー技術を活用した半導体検査装置のセンサーに関する発明をしている。

分かること ② 権利化・事業化

上記①で確認した技術開発の時期と商品リリースの時期を比較することで、特許出願と事業化のタイミング・計画性が把握できます。

【例】日本○○工業は、特許出願の3～4年後に新製品をリリースする傾向にある。そのため、今年出願した特許は3～4年後に製品化するための技術と考えられる。

分かること ③ 技術の排他性

特許出願時期（＝権利の残存期間）から、競合の模倣や新規参入への抑止力が把握できます。

【例】日本○○工業の特許は、毎年改良した技術で特許出願しているため、当該技術での競合の排他性は高いと思われる。

取引先企業の個別の知財情報
※「ススメ」のP.5参照

分かること ④ 技術の新規性

「技術分野」の記載情報から製品技術の概要（使途）を、「背景技術」の記載情報から従来技術の不足点（従来技術の課題が何か）を把握し、その上で「発明が解決しようとする課題」の記載情報から取引先企業の特許技術がどのような付加価値を提供するか（課題解決の内容）を把握することで、顧客に提供する付加価値について理解できます。

【例】日本○○工業の半導体検査装置は、半導体の製品不良の検出における正確性とスピードの速さにおいて、他社技術より優れており、技術的な新規性がある。

分かること ⑤ 開発体制

「発明者」の記載情報から、取引先企業の特許の開発体制について情報を取得できます。

【例】日本○○工業は、複数の発明者が特許を出願しており、開発体制は潤沢と思われる。また、最近4年間は発明者に他社が含まれる特許もあり、共同開発を行っていることが分かる。

製品の特徴検索の一覧
※「ススメ」のP.6参照

分かること ⑥ 競合動向

製品の特徴で検索し、一覧画面から「名称・出願人名・出願日を俯瞰することで、「どの会社が、どのタイミングで、どのような技術の開発を行っているか」を把握できます。

【例】半導体検査装置のセンサーでは、日本○○工業以外に多くの企業（特に大手メーカー）が特許を出願しており、競争環境はやさしくないと思われる。

前頁で記載したJ-PlatPatを活用した事前情報収集の手法を営業活動の仕組みとして組織展開する上での1つのツールとして、以下のような**事業理解シート**を整備している金融機関もあります。

営業店の職員は取引先企業を訪問する前に、**企業ホームページ情報やJ-PlatPat情報をもとに「ヒアリングシート」に事実情報とヒアリングで深掘りするポイントをまとめます**。その後、**ヒアリングシートを用いて経営者へ質問することで、取引先企業の理解につなげることができます**。

知財を切り口とした事前情報収集・ヒアリングで活用する事業理解シート

シートの項目はP.3の通り、大項目は**「売上の源泉となっている強み」「将来の成長を支える製品競争力」「製品競争力の根拠となる開発体制・権利」**で構成し、中項目は**「コアな強み」「技術の新規性」「技術の排他性」「他社動向」「開発体制」「権利化・事業化」**で構成

1. 基本情報

取引先企業名	日本〇〇工業
設立年月	19●●年●月
代表者	●● ●●
主な事業の概要	半導体検査装置のセンサーの開発・製造・販売

2. 事前収集情報

分析項目		ホームページ、J-Plat Patに基づく事実情報	質問事項	記入欄
売上の源泉となっている強み	コアな強み 創業～現在に至るまで保有し、今後も事業において発揮されうる強み。	当社は、創業当初はレーザー投光器に関する発明をしており、10 年前からレーザー技術を活用した半導体検査装置のセンサーに関する発明をしている	当社のコアな強みはレーザー技術にあると理解してよいか？ 半導体検査装置の技術開発においてレーザー以外に当社の強みとなる技術は何か？	
	技術の新規性 従来技術（他社技術）における課題を解決し、顧客に提供する付加価値。			
将来の成長を支える製品競争力	技術の排他性 権利取得から読み取れる、競合による模倣／新規参入への抑止力。			
	他社動向 製品技術の特徴（キーワード）における、他社の出願・技術開発状況。			
製品競争力の根拠となる開発体制・権利	開発体制 社内の開発人材、社外との共同開発の状況。			
	権利化・事業化 特許出願と事業化（商品リリース）のタイミング・計画性。			

事実情報は、**企業ホームページ、J-PlatPat情報から読み取れる情報**を記載（本資料のP.4の内容）

質問事項は、**事実情報の記載内容に誤解・齟齬がないか**を確認するための質問を記載

質問に対する経営者の回答を記入欄にメモする。

金融機関Aの事例

ヒアリングツール

「営業・提案活動における知財を切り口とした事前情報収集、企業ヒアリングツールの整備、展開」

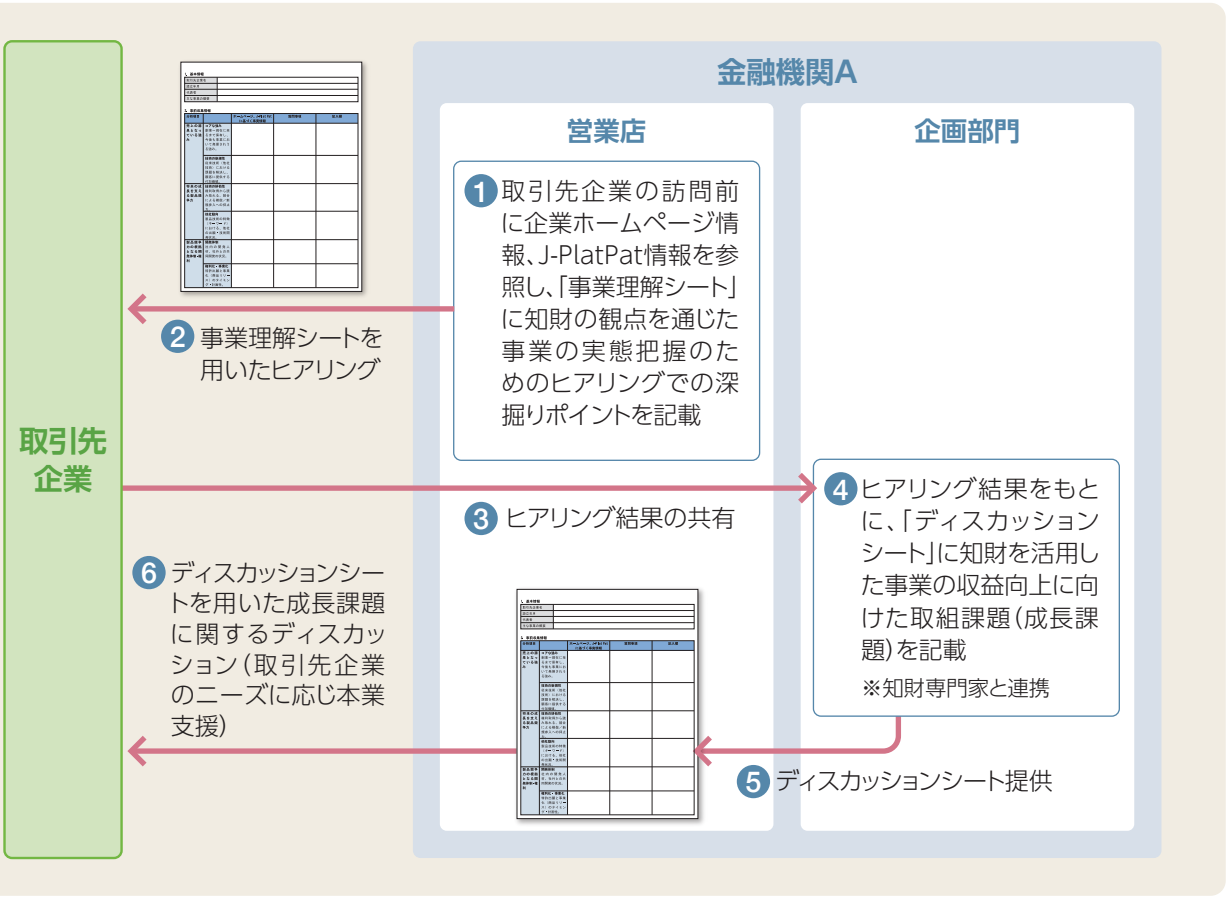
金融機関Aでは取引先企業の実態把握に向け、**事前情報収集・ヒアリングのためのツールとして「事業理解シート」を整備・展開し、営業店職員のヒアリングにおける事業理解を強化しました。**

さらに、ヒアリングで聴取した内容から取引先企業の成長課題をディスカッションできるよう、「ディスカッションシート」を整備し、ニーズ把握・本業支援提案につなげる仕組みを構築しています。(ディスカッションシートは事業理解シートと同じ項目で、各項目につき成長課題を記載している)

営業店職員は、事業理解シートを活用したヒアリングで聴取した内容を企画部門へ共有し(下図❸)、企画部門はヒアリング結果をもとに知財を活用した事業の収益向上に向けた取組課題(成長課題)を「ディスカッションシート」としてまとめて(下図❹)、営業店職員へ提供します(下図❺)。

営業店職員は「ディスカッションシート」をもとに取引先企業とディスカッションすることで、本業支援ニーズを引き出します(下図❻)。

このように金融機関Aでは、営業・提案活動における知財を切り口とした事前情報収集、企業ヒアリングツールを整備・展開することで、**取引先企業とのコミュニケーションを効率的・効果的に実施できるようになりました。**



金融機関Bの事例

提案シート

「知財を切り口に収集した情報から、金融機関の提案につながるシート整備・展開」

金融機関Bでは知財を切り口に収集した情報から、**取引先企業の事業成長に向けた取組事項と自組織の融資・コンサルティングメニューを提案できるコミュニケーションシートを開発**し、**取引先企業への融資・本業支援の提案を効率的・効果的に行う体制を強化**しました（下図参照）。

本業支援の提案については、金融機関独自で提供可能なもの（経営計画策定、ビジネスマッチング等）から、提携支援機関との連携により提供可能なもの（産学連携、知財専門家派遣等）等、幅広にあり、それらが知財を切り口とすることで整理されます。

金融機関Bではこれまでも上述の支援メニューは有していましたが、営業職員の属人的な知識・提案力に頼っている状態でした。本シートの活用により、**円滑な課題整理、提案が実施できる**ようになりました。

1. 基本情報

取引先企業名	
設立年月	
代表者	
主な事業の概要	

2. 事業収集情報

分析項目		公開情報（貴社ホームページ、公開知財情報）及びヒアリングに基づく情報整理	事業成長に向けた方向性（□）	ご支援提供
売上の背景となっている強み	コアな強み			
	技術の新規性			
将来の成長を支える製品競争力	技術の排他性			
	他社動向			
製品競争力となる根拠となる開発体制・批判	開発体制			
	権利化・事業化			

J-PlatPat、企業HP及びヒアリングで取得した事実情報を整理

事実情報から導かれる事業成長への取組仮説を整理

取組仮説に対する金融機関としての提案（融資・本業支援）を記載

金融機関Cの事例

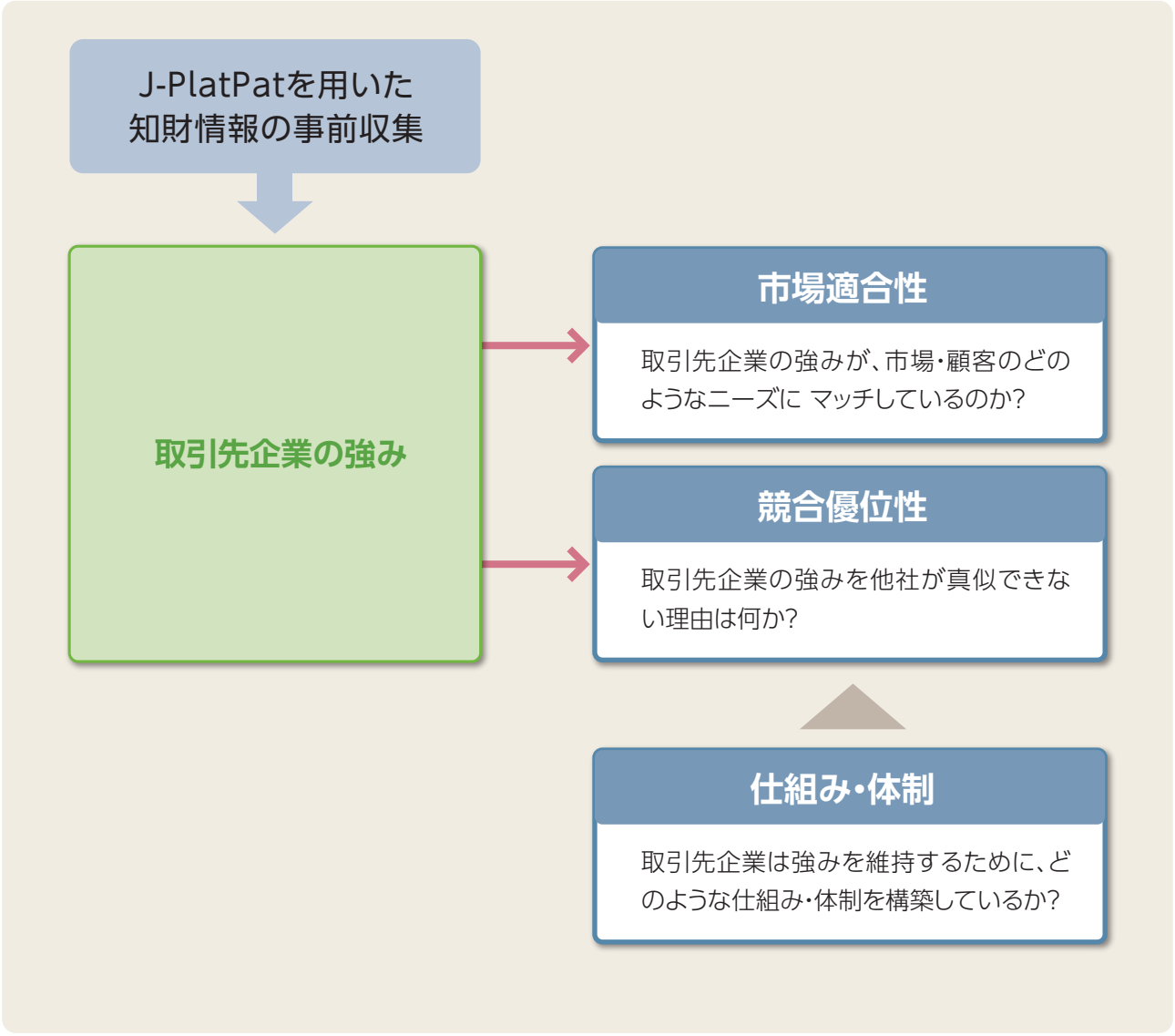
強みに着目したヒアリング

「知財を切り口に取引先企業の強みを特定し、外部施策・内部施策を引き出すヒアリング」

金融機関Cでは知財を切り口に取引先企業の強みに着目し、**商品の市場・顧客への訴求力や競合と比較した競争力を引き出し、その上で取引先企業の仕組み・体制面の課題を把握するヒアリングを実施しました**（下図参照）。

前掲のように、知財を切り口に様々な情報収集につながりますが、**「強み」に着目することで、営業職員も理解しやすく、取引先企業とのヒアリングに実践しやすくなりました。**

金融機関Cでは支店の営業職員が上述のヒアリングを実践し、本部企画部門と知財金融促進事業事務局担当者がヒアリング内容を確認して個別のフィードバックを実施し、ヒアリング手法の定着に取組みました。



魅力ある製品・サービスを有する取引先企業への知財意識の啓発ツール

取引先企業の中には、**優れた技術・技能・サービス、特徴的な商品名・店名・マーク等を有しながらも、特許・実用新案・意匠・商標の出願の効果・必要性や、営業秘密の保護の重要性に気づいていない**ことがあります。このような場合、商品のPRポイント、技術伝承・事業承継のポイント、新事業開発の種といった事業強化の機会を逃すだけでなく、他社からの自社商品の模倣、自社が他社の知財を不意に侵害することによる警告・訴訟等のリスクにさらされる可能性もあります。

必ずしも金融機関職員が知財に関して専門的なアドバイスを行う必要はありませんが、取引先企業との接点の多い金融機関は、このような機会やリスクに関して啓発を行うことは、信頼感を得られるばかりでなく、本業支援への提案につながる可能性があります。

知財を有さない取引先企業への知財活動の啓発のポイント

事業成長機会への気づき

機能・原材料・製造方法の「こだわり」を、特許・商標でPR!

商品の機能・原材料・製造方法の「こだわり」を特許や商標とすることで、お客さんに「品質」をPRすることができ、販路拡大や海外展開につながる。

社内のノウハウを見える化し、技術伝承・事業承継を円滑化!

優れた技能やノウハウを必要とする業務は、得てして属人的になりがち。
社内の技能・ノウハウを社内で「見える化」することで、技能伝承や事業承継に役立つ。

既存の技術やノウハウを活かした新規事業開発で売上増加!

既存の商品における技術やノウハウも、見方を変えれば新規事業の種になる。
特許出願やノウハウの見える化を通じて、発展可能性のある技術・ノウハウを再発見し、将来の売上につながる事業を開発することができる。

リスクへの気づき

他社からの模倣や、他社の権利侵害といったリスクを回避!

自社の「こわだり」が他社から模倣されることによる売上の減少や、反対に、知らないうちに自社製品が他社製品を模倣していたことによる訴訟、延いては生産中止・損害賠償支払いのリスクがある。
特許の商標を出願・登録や、ノウハウの営業秘密管理によって、自社の権利を保護することにつながるとともに、出願の過程で他社が先行して出願してないかを確認するため、他社の権利侵害を回避することができる。

金融機関Dの事例

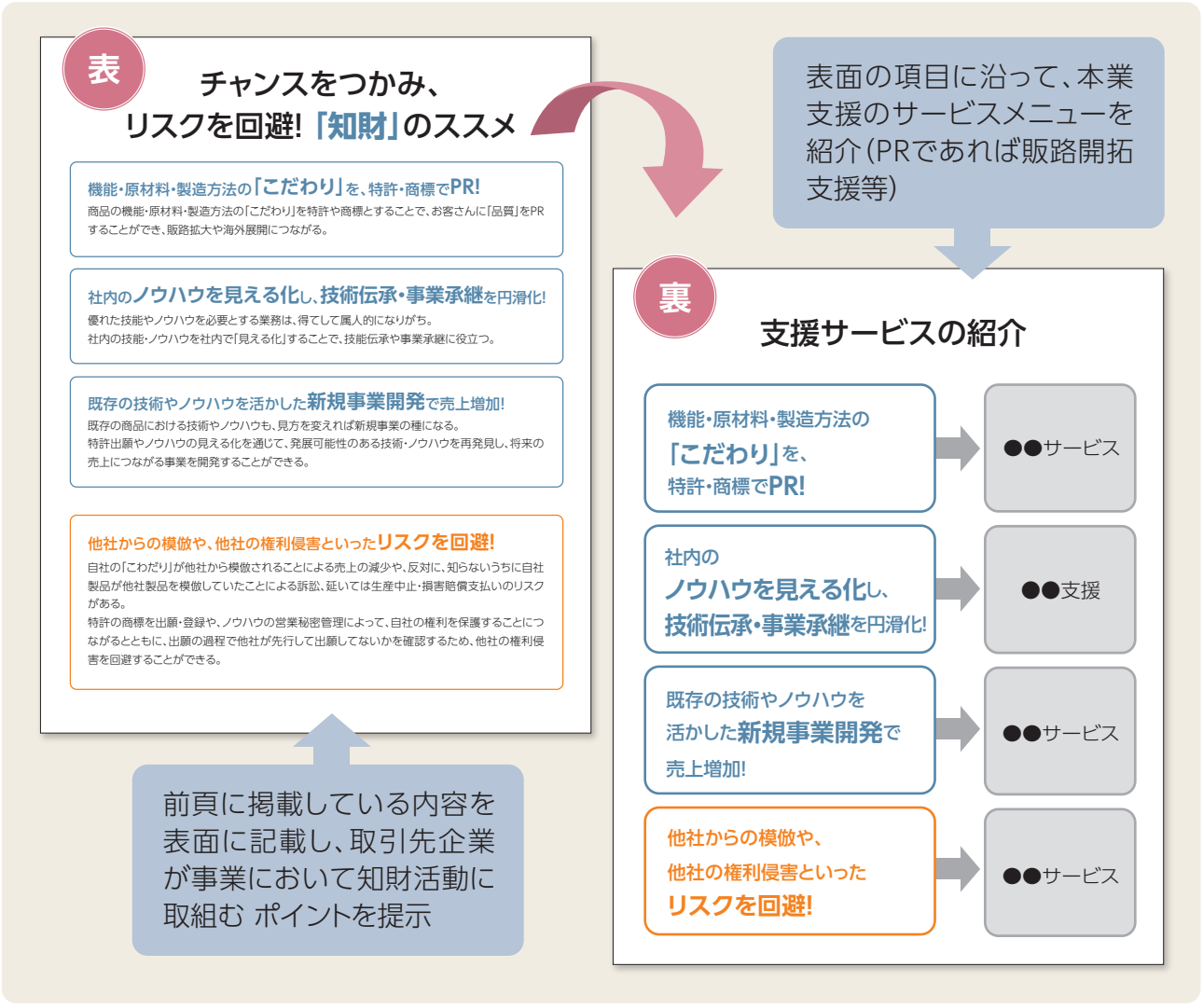
知財の意識啓発ツール

「知財権を有さない取引先企業への知財の重要性啓発に向けた営業ツールの作成」

金融機関Dの取引先企業には、優れた技術・技能・サービス、特徴的な商品名・店名・マーク等を有する企業が多く有りました。一方で、それらの企業は必ずしも特許・実用新案・意匠・商標を出願していなく、また営業秘密管理も行われている状態ではありませんでした。

金融機関Dの営業職員はこのような企業から、商品PRや他社からの模倣品対策の相談を受けており、知財活動を行うことで事業成長機会の獲得やリスクの回避につながると考え、知財活動について地域の知財関連支援機関を紹介し、取引先企業から感謝を受けました。

このような取組を組織的に展開する上で、**知財の重要性の啓発の営業ツール（チラシ）を開発**しました。また、当金融機関は知財活動の啓蒙だけでなく、**自組織の本業支援メニュー（ビジネスマッチング、事業承継、地域機関連携、産学連携、海外進出支援等）を紹介する構成とし、自組織の営業活動にもつなげています**。



知財を切り口とした情報収集の事業性評価シートへの活用ツール

取引先企業の事業性評価において、独自の評価ツール（事業性評価シート等）を展開している金融機関もあります。

知財を切り口とした事業の実態把握を行うと、既存の事業性評価シートの「商品の特徴」「ビジネスモデル」「今後の事業方針」等の項目の記載を充実させることができます。

取引先企業の特許情報を切り口とした事業性評価シートの記載内容の充実（ものづくり企業）

知財を切り口とした情報収集・コミュニケーションのステップ	事業性評価シート記入欄
(1)特許情報を検索する（「J-PlatPat」で検索）	商品の特徴
(2)特許情報から、製品の特徴を理解する	
(3)製品の特徴を実現する上での商流（顧客・仕入れ先とのモノの流れ）を理解する	ビジネスモデル
(4)開発体制、権利の現状を理解する	今後の事業方針
(5)既存製品の展開及び新製品開発の意向を理解する	

取引先企業のこだわり、商標情報を切り口とした事業性評価シートの記載内容の充実（サービス業）

知財を切り口とした情報収集・コミュニケーションのステップ	事業性評価シート記入欄
(1)ホームページ等のキーワードから「こだわり」を探る	商品の特徴
(2)「こだわり」が成立するためのノウハウを確認する	
(3)商標情報を検索する	
(4)商品・サービスを提供する上での商流（顧客・仕入れ先とのモノの流れ）を理解する	ビジネスモデル
(5)既存商品・サービスの展開及び商品・サービス開発の意向を理解する	今後の事業方針

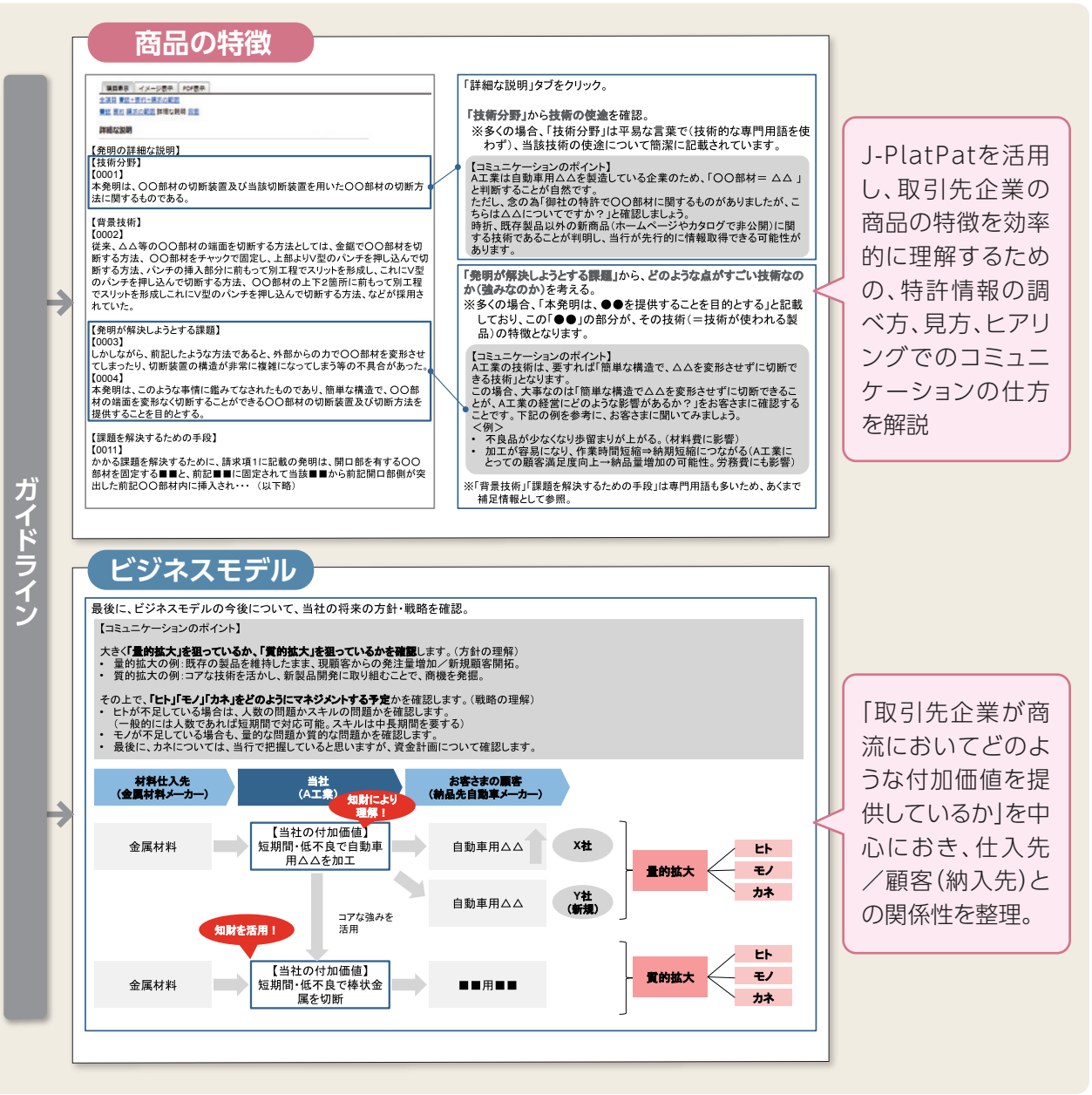
金融機関Eの事例

事業性評価シートのガイドライン

「既存事業性評価シートの記載内容充実に向けた知財を切り口とした情報収集ガイドラインの作成」

金融機関Eでは事業性評価シートを整備していましたが、記載する職員によって内容にばらつきがあり、情報収集スキルの底上げが必要と認識していました。

既存の事業性評価シートでは知財に関する項目を設定していましたが、**純粋な知財の有無に留まっており、事業における知財の位置づけの理解が十分でない状態**でした。そこで**知財を切り口に「商品の特徴」「ビジネスモデル」「今後の事業方針」といった項目に該当する情報を引き出すための、情報検索方法とヒアリングでのコミュニケーション方法を示すガイドラインを作成**しました。

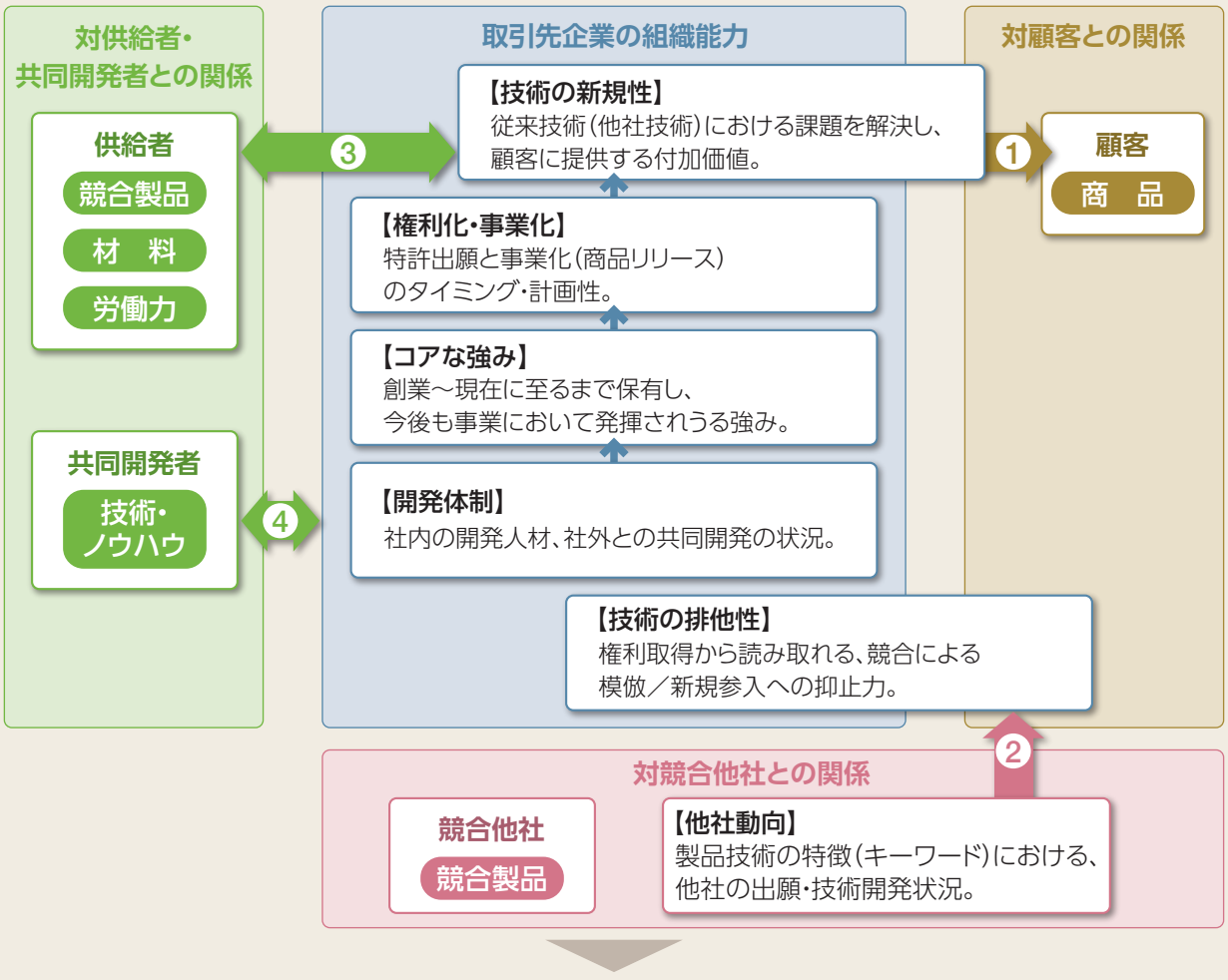


知財を切り口に収集・ヒアリングした情報の融資判断への活用ツール

取引先企業について収集・ヒアリングした情報を融資判断に活用する上では、**以下①～④の観点に基づき、取引先企業のビジネスモデルの把握、将来性・リスクに関する情報をまとめる非財務情報シートを整備・展開**している金融機関もあります。

非財務情報については様々な項目（視点）がありますが、基礎となる情報として**ビジネスモデル（取引先企業の組織能力、対顧客との関係、対競合他社との関係、対供給者・共同開発者との関係）を理解することが重要です**。前述した事業の実態把握のための知財の情報はビジネスモデルの理解においても効果的で、前述で解説した知財を切り口に収集・ヒアリングした情報を活用することが効果的です。

取引先企業の融資判断のためのビジネスモデルの理解、将来性・リスク分析



将来性やリスクを分析における示唆

❶取引先企業が提供する付加価値は、顧客ニーズを満たしており、具体的な商品の売り先があるか。
❷取引先企業のシェア（顧客）が競合他社の製品に奪われないよう、付加価値での差異性や、模倣／新規参入の抑止力があるか。
❸現在提供している商品の機械設備・材料・労働力は安定的に供給されるか。
❹共同開発者との権利関係は、取引先企業の収益に影響するか（ライセンス契約等）。

金融機関Fの事例

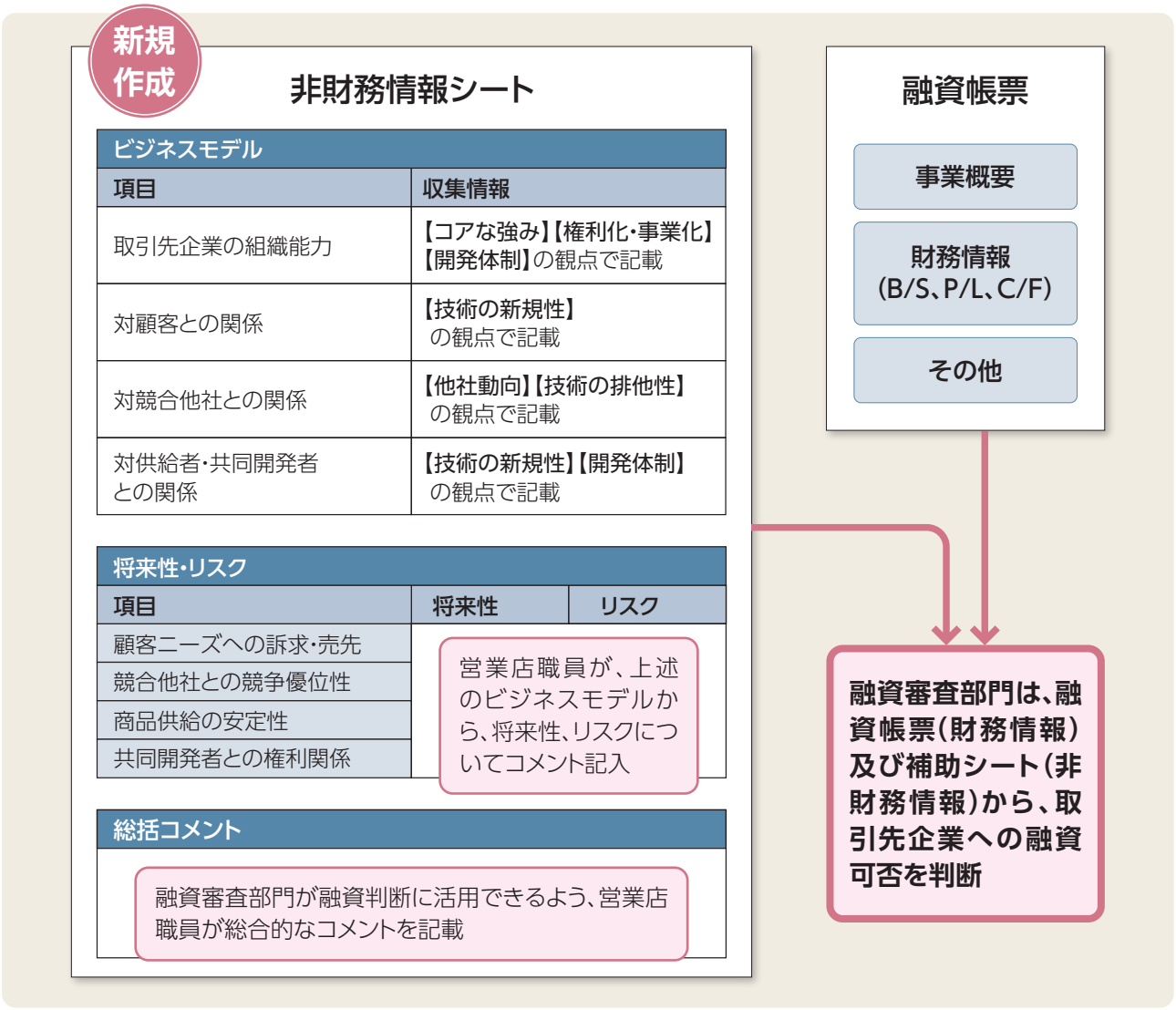
融資帳票補助シート

「知財を切り口に取引先企業のビジネスモデルを把握し、将来性・リスクを判断するための非財務情報シートの作成」

金融機関Fでは、**知財を切り口に収集した情報を融資判断に活用するためのツールとして「非財務情報シート」を整備しました。**

これまで知財に関する情報は融資帳票の「その他」欄に、知財以外の特記事項とともに2行ほど記載する形態であったため、記載できる情報も「特許あり」等に留まり、取引先企業の技術・ノウハウ、そこから推察される将来性（成長可能性）やリスクについては十分に踏み込めた内容ではないと認識していました。

そこで、シート作成にあたっては、**知財を切り口に取引先企業のビジネスモデルを「取引先企業の組織能力」「対顧客との関係」「対競合他社との関係」「対供給者・共同開発者との関係」の項目で把握し、その上で将来性・リスクについてコメントできるようシートを設計**しました。



知財関連の支援機関連携等による本業支援の仕組み

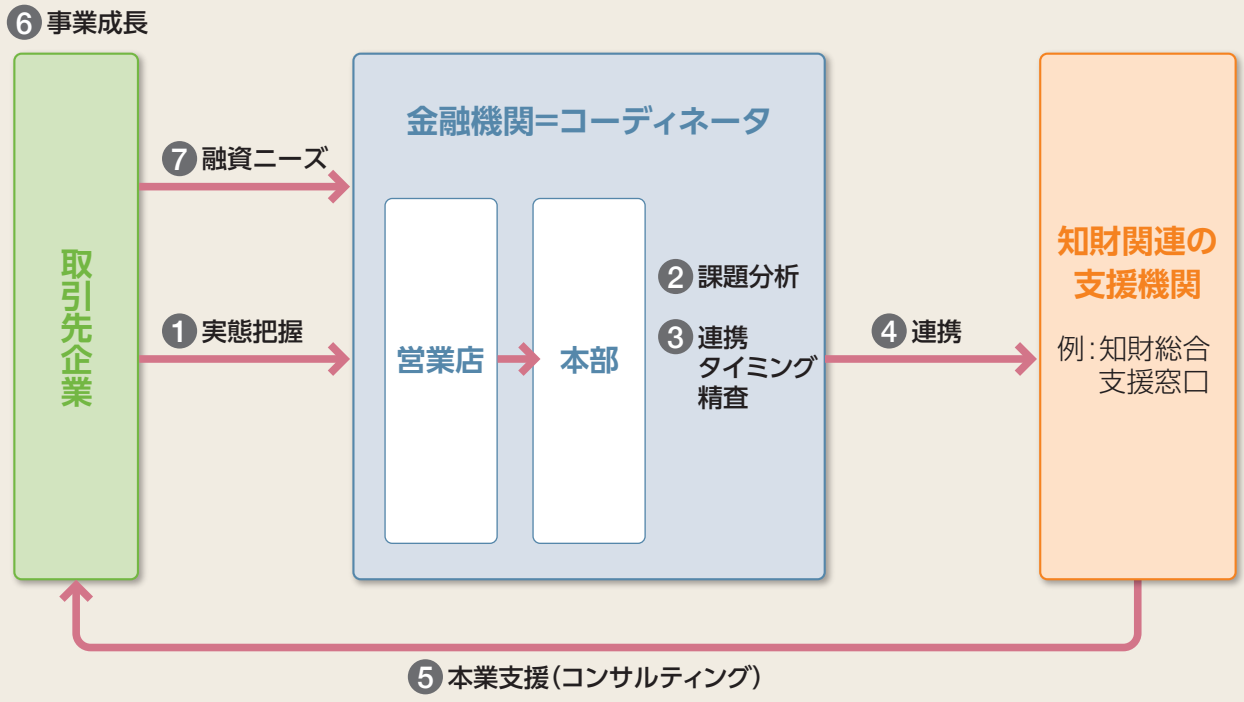
自前でコンサルティング機能を持たない、又は知財に関する支援機能を持たない金融機関においては、取引先企業への本業支援（コンサルティング）を行うにあたり、**知財関連の支援機関との連携を行うと有効です**。

知財関連の支援機関と効果的に連携するためには、**前さばきが重要になります**。

- 支援機関も本業支援を行う段階では現状分析を行うことがありますが、**事前に金融機関が取引先企業の強み・課題についておおよその仮説を立てておくことで、支援機関に対して適切なタイミングで連携できます**。
- 本業支援によって取引先企業の経営課題を解決することで、**取引先企業は更なる事業成長に向けた投資を行い、金融機関のファイナンスにもつながり、取引先企業・金融機関の相互の成長につながる好循環を生み出します**。
- 一方、**前さばきが十分でない状態で外部支援機関に連携すると、適切でないテーマや優先順位の相違が生じ、取引先企業の満足度を低下させるおそれがあります**。

金融機関は、取引先企業／外部支援機関の双方の結節点として、取引先企業の成長支援に向けた「コーディネータ」としての役割が期待されます。

取引先企業の本業支援に関する知財関連の支援機関との連携



金融機関Gの事例

知財総合支援窓口との連携

「知財総合支援窓口と連携した本業支援」

金融機関Gでは、取引先企業について事前の情報収集やヒアリング等のコミュニケーションを行う中で、技術・知財戦略に関する相談を受けることがあり、そのような相談へ対応することで取引先企業からの信頼向上につながると考えていました。

一方、金融機関Gでは経営計画策定やマーケティング、ビジネスマッチング、事業承継等についてのコンサルティング機能はあるものの、**技術・知財については専門知識を持った職員がおらず、取引先企業から相談を受けても、具体的な支援が十分にできていない状況でした。**

そこで金融機関Gは、**コンサルティング機能拡充のため、知財総合支援窓口と連携**しました。具体的には**知財総合支援窓口に在籍する幅広い分野の技術・知財に詳しい専門家（弁理士・弁護士・技術士等）を取引先企業へ派遣できるよう連携体制を構築しました。**

ただし、**知財総合支援窓口の専門家を派遣するだけでは、金融機関Gのコンサルティング機能向上にはつながらないため、コンサルティングに際しては事前に金融機関Gの営業店担当者・本部の企画部門職員及び専門家で打ち合わせを行い、事前に把握していた取引先企業の強み・課題について情報を共有する流れとしました。**併せて、**実際のコンサルティング支援の場でも営業店担当者・本部の企画部門職員は同席し、取引先企業の経営者の意見や課題意識を聴く仕組みとしました。**

金融機関Gでは、各店舗の取引先企業に対して知財総合支援窓口と連携した専門家派遣を行っており、取引先企業からの信頼向上を目指しています。また、**将来的には、職員の知財に関する専門性向上に向けて内部で知財専門家育成に取り組むことを検討しています。**

「知財総合支援窓口」とは…？

■ 中小企業等が経営の中で抱えるアイデア段階から事業展開までの知財に関する悩みや相談を、ワンストップで受け付ける相談窓口です。全都道府県に設置されており、窓口支援担当者が、ヒアリングを通じて経営課題を把握し、その課題に対応した知財活動を**無料で**ご提案します。

●**全国共通ナビダイアル**：0570-082100（最寄りの窓口につながります）

■ また、知財の相談を聴く中で、事業戦略、製品開発、ブランディング、営業・販売、社内体制等の経営課題の解決が必要となった場合は、専門家※1や外部機関※2と連携して支援いたします。

知財総合支援窓口 で検索！

※1: 専門家:弁理士、弁護士、中小企業診断士、デザイナー、デザインコンサルタント、ブランド専門家、企業OB、海外知財法務専門家、海外知的財産プロデューサー、知的財産戦略アドバイザー等が経営課題のテーマに応じて支援いたします

※2: 外部機関:独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）と協働した海外ビジネス展開支援、よろず支援拠点・中小機構（独立行政法人中小企業基盤整備機構）・商工会・商工会議所等による支援・補助金等の活用方法のアドバイス、大学・公設試等との共同研究に向けた支援先の紹介

金融機関Hの事例

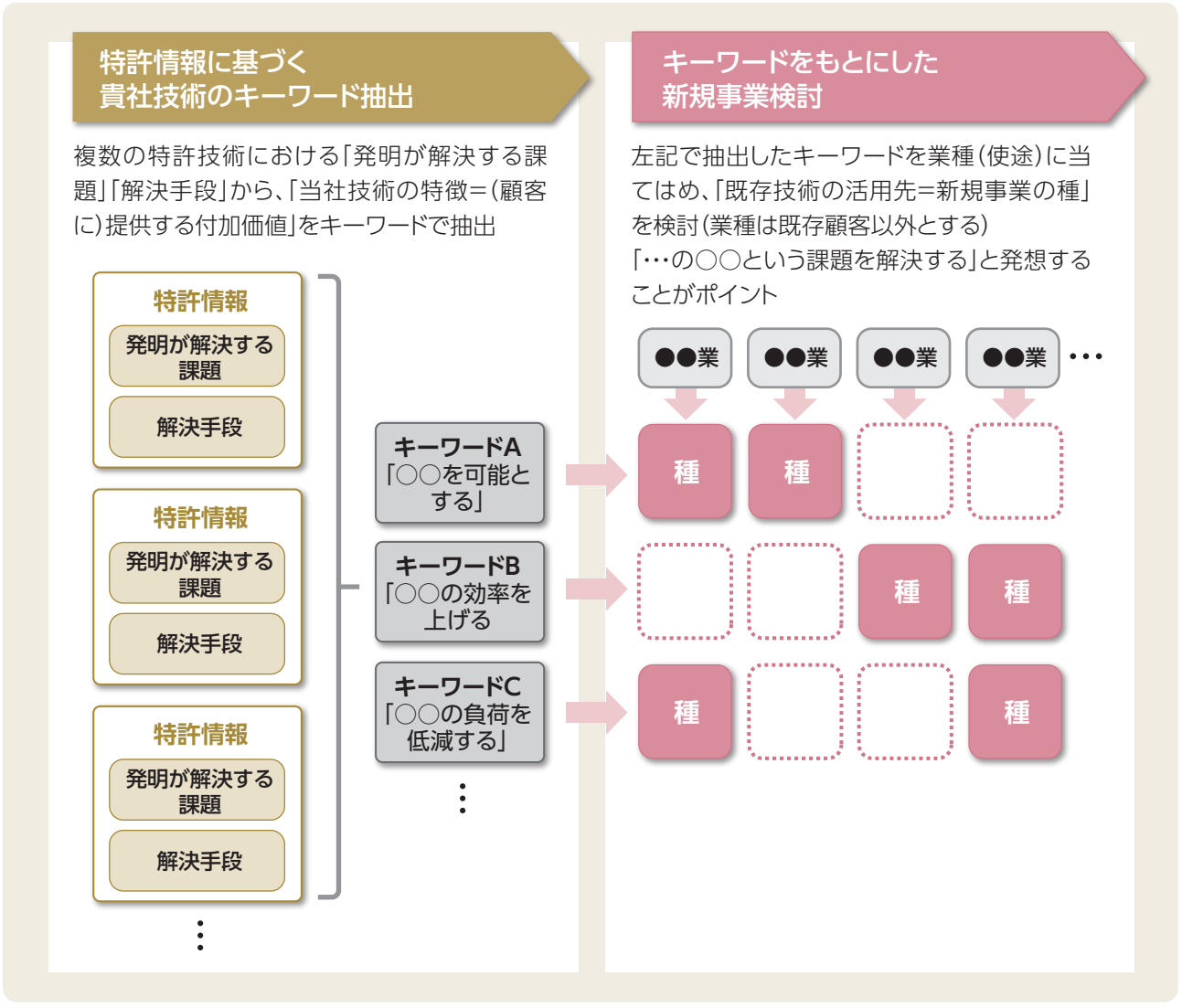
新規事業開発

「既存特許技術を活用した新規事業開発に向けたディスカッション」

金融機関Hでは、取引先企業に対する事業性評価の一環で**経営課題への助言として、新規事業開発の必要性について説明することがありました。**取引先企業もその内容に納得し、新規事業開発について深く検討しようという意向を示しているものの、**どのように考えればよいかわからない状態でした。**

そこで金融機関Hは**取引先企業の既存特許技術の内容をもとに、「特許情報に基づく貴社技術のキーワード抽出」→「キーワードをもとにした新規事業案の検討」という流れで新規事業案に関するディスカッション**を行いました。

ディスカッションを通じて、取引先企業はそのうちの1つの案に興味を示しており、具体的な検討を行うためには自社の技術だけでは十分でないことから、**金融機関Hはビジネスマッチングを行い、併せて経営計画策定の支援にもつながりました。**



金融機関Iの事例

中長期的視点の支援提案

「注目され、成長過程にいる取引先企業に対する中長期的視点に基づく支援提案」

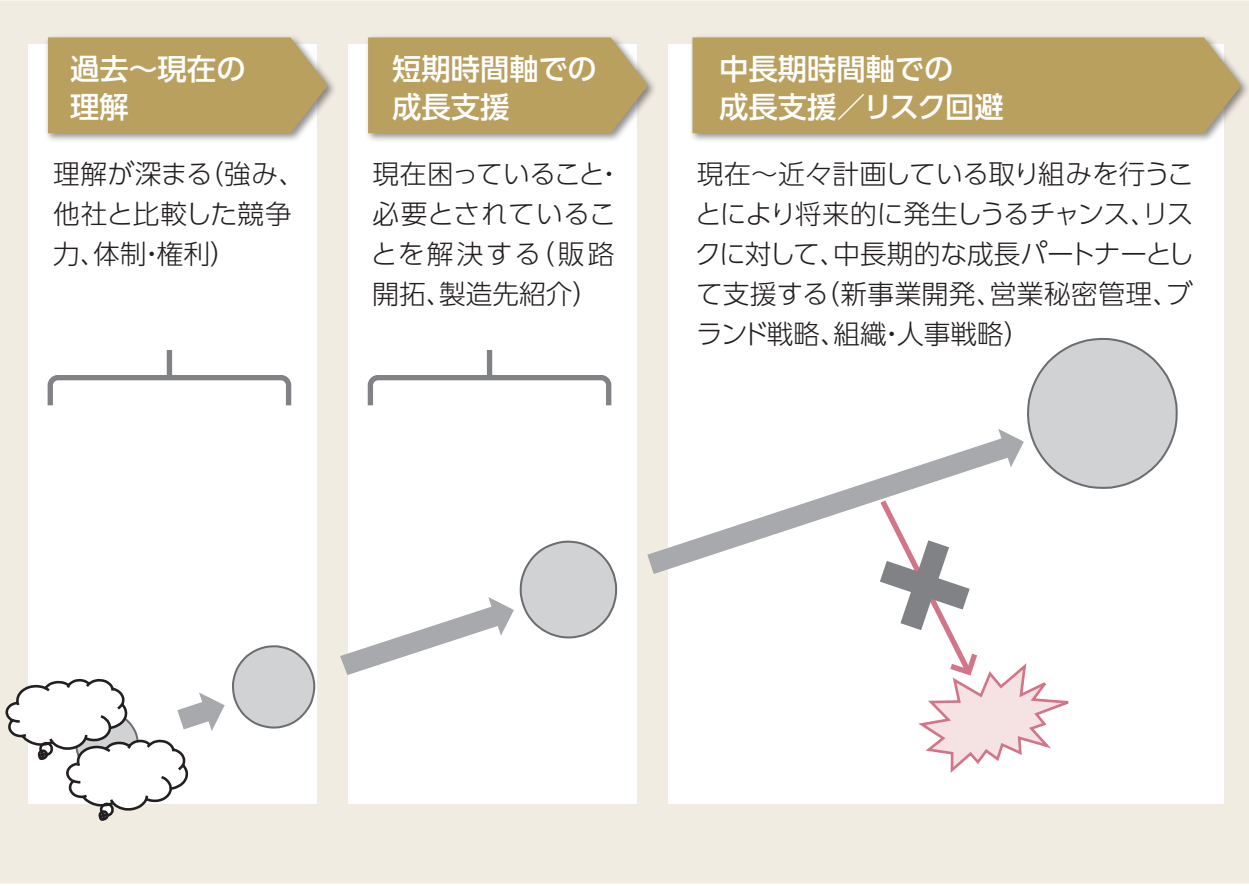
金融機関Iの取引先企業は、優れた技術を有しており、都道府県のものづくり企業向けの賞を受賞しました。その後、当該企業に対して支援機関、企業からの支援や取引の引き合いが急増したほか、事業拡大のために中途採用を活発に行う状況になりました。

このように急に**外部接点が多くなっている状況**を見て、金融機関Iとしては短期的なビジネスマッチング等の支援だけではなく、**現在の取組の先に当該企業に生じうる成長機会、リスクを捉え、中長期的な支援をすることが重要であると認識**しました。

その際、金融機関Iは知財の観点から考えうる成長機会、リスクについて、**外部接点が多くなることによる営業秘密の外部への漏えいといったリスクや、現業の成長後に新たな一手となる新規技術の開発といった機会**を見出しました。

金融機関Iはこれらの成長機会、リスクに応えるよう、外部の営業秘密管理の専門家派遣や、産学連携の紹介をしました。

金融機関Iは**取引先企業が注目されている状況だからこそ、俯瞰的に中長期の目線で当該企業の支援を行い、厚く信頼されています**。



4 人材開発施策

知財金融に関する人材育成施策

前述のような制度・ツールを一人一人の職員が有効に活用するためには、**知財金融に関する知識・スキルの定着に向けた人材育成施策**を実施することが重要です。

人材育成は、大きく「研修（Off-JT※1）」「現場指導（OJT※2）」で構成され、既に組織内で実践している人材育成施策に知財金融に関する研修カリキュラム・OJTトレーニングの仕組みを追加している金融機関があります。

尚、**知財に関する専門知識を有する研修講師が内部に不在の場合は、特許庁から産業財産権専門官を講師派遣することも可能です。**

※1：Off-JT ……Off the Job Trainingの略。職場から離れた座学・講習等の研修を指す。
※2：OJT …… On the Job Trainingの略。職場において日常的に実施される訓練を指す。

企業の実態把握での独立した研修を実施する場合あさらに踏み込んだ浸透・スキルアップを望む場合は、知財を通じたり

知財金融に関する人材育成施策

まずは研修を実施し、その後に現場指導へ展開

研修（Off-JT）

- ■本部主催の階層別研修や個別スキル研修に**知財を通じた企業の実態把握に関するコマを実施。**
  - ●**さらに踏み込んだ浸透・スキルアップを望む場合は、知財を通じた企業の実態把握での独立した研修を実施する場合あり。**
- ■対象は**本部職員～営業職員まで幅広に設定。**

現場指導（OJT）

- ■上記研修を受講した上位者が、**知財を通じた企業の実態把握を部下に指導・実践。**
  - ●**部下指導におけるツールとして「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」及び本冊子を活用。**

指導イメージ

1 顧客企業訪問前に、**部下がJ-PlatPatを使用し、知財を切り口とした情報収集を行い、ヒアリングのポイントを検討。**
2 訪問において**上司が同行し、ヒアリングを補助。**
3 訪問後、**部下は事前の情報収集とヒアリングでの聴取内容をもとに、顧客企業の強み・課題を整理し、提案内容（ファイナンス、コンサルティング）を上司に相談。上司は部下の案を確認。**

「特許庁の産業財産権専門官派遣」とは…？

特許庁の産業財産権専門官が全国各地の金融機関の求めに応じて、知財ビジネス評価書や知財制度の基礎知識などについて、セミナー講師として伺います！ **謝金・旅費は一切不要** です。

セミナーの開催例

講義概要

●地方銀行行員向け研修の一貫として実施。 ●30名の行員が参加。

講義内容（60分）

1. 知的財産・知的財産権とは？ 許・商標などの制度の概要について
2. 企業にとって知的財産権がなぜ必要？
3. 知財ビジネス評価書の活用について

※この他、J-PlatPat、特許庁の中小企業支援策について紹介

講義概要などはあくまで一例です。
講義内容、時間、開催日についてはご相談によりカスタマイズすることができます！ 土日、夕方から開催のセミナーも受け付けております！

開催実績（令和元年度）

地銀：4行、信金：4行　他

お問い合わせ

特許庁総務部普及支援課　産業財産権専門官
T E L：03-3581-1101（内線2340）
E-mail：PA0661@jpo.go.jp

金融機関Jの事例

研修・現場指導

「知財金融に関するスキルアップ研修（Off-JT）と現場指導（OJT）の実施」

金融機関Jでは、**知財を切り口とした取引先企業の実態把握と提案力向上のために、営業職員（支店長・支店長代理）を対象としたスキルアップ研修を実施しました。**

本研修は知財を切り口とした取引先企業の実態把握・提案に特化し独立したプログラムとして構成し、**企画した本部部署及び外部講師による講義で構成しています。**

研修では**「J-PlatPat」の使い方と、「J-PlatPat」から得られる情報をもとに、どのような仮説が導けるかを演習形式で実施し、受講者（営業職員）からは「知財に係わらず、金融機関職員が営業・提案を行う上で必要な情報収集の仕方を学べた」という感想があがりました。**

併せて、金融機関Jでは**試行的にある支店において知財を切り口とした顧客企業の実態把握・提案力の向上のためのOJTを行っています。**

具体的には**研修を受講した上司が部下の営業・提案活動において、事前の情報収集、訪問（経営者ヒアリング）、提案について、逐次指導しました。**

これまでもOJTは行っていましたが、**「金融機関職員のための知的財産活用のススメ」を教材とすることによって上司の指導も具体的になり、指導を受ける部下も具体的な知識・スキルの習得につながりました。**

金融機関Jでは**今回の取組で手応えを感じ、今後、他の営業店にも展開する予定です。**

◆ 研修プログラム ◆

タイトル	講師	概要
当機関で 知財に着目する意義	本研修企画部署	
知財の基本知識	特許庁産業財産権専門官	● 知財の概要 ● 中小企業における知財の事例 ● 金融機関における知財活用事例
知財の観点による 顧客企業の実態把握と提案	外部講師	● 知財の観点による企業の情報収集方法 ● 実態把握から強み・課題を読み解く上での仮説構築の考え方
演習	――――	● ケーススタディによる知財の観点による顧客企業の実態把握と提案のグループ演習

金融機関Kの事例

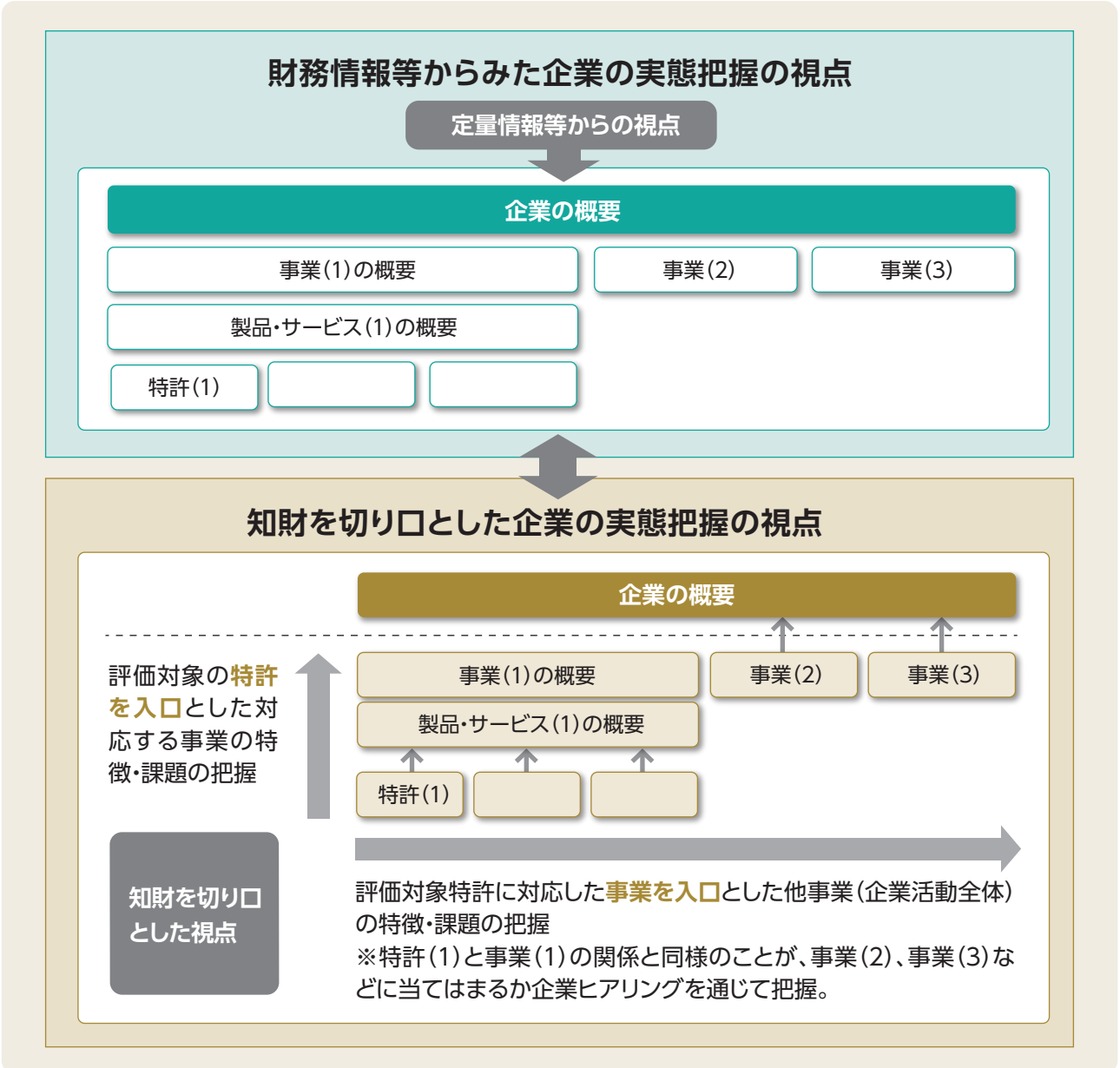
事例紹介型研修

「事業性評価における知財を切り口とすることの有効性に関する研修の実施」

金融機関Kでは事業性評価シートを以前より運用していましたが、時折、記載内容が具体性に乏しいものもあり、取引先企業に提案を行う上ではしっかりと定性情報を把握することが重要と考えていました。

収集する情報を具体化するための1つの切り口として知財に着目し、知財を切り口とすることで取引先企業の事業理解がどれほど進むかを、**具体的な事例を交えた研修**を通じて職員に周知しました。

具体的な事例に基づいていたため、参加した職員からの満足度も高く、その後J-PlatPatでの詳細な検索方法等について知りたいという声があがっており、金融機関Kでは知財を切り口とした事業性評価を一層浸透させていく予定です。



(参考)金融機関における研修実施の例

金融機関における事業性評価の取組度合、知財に関する浸透度合や、対象層(受講部署、受講者職位等)に応じて、カリキュラムを変えることで、効果的な研修となります。

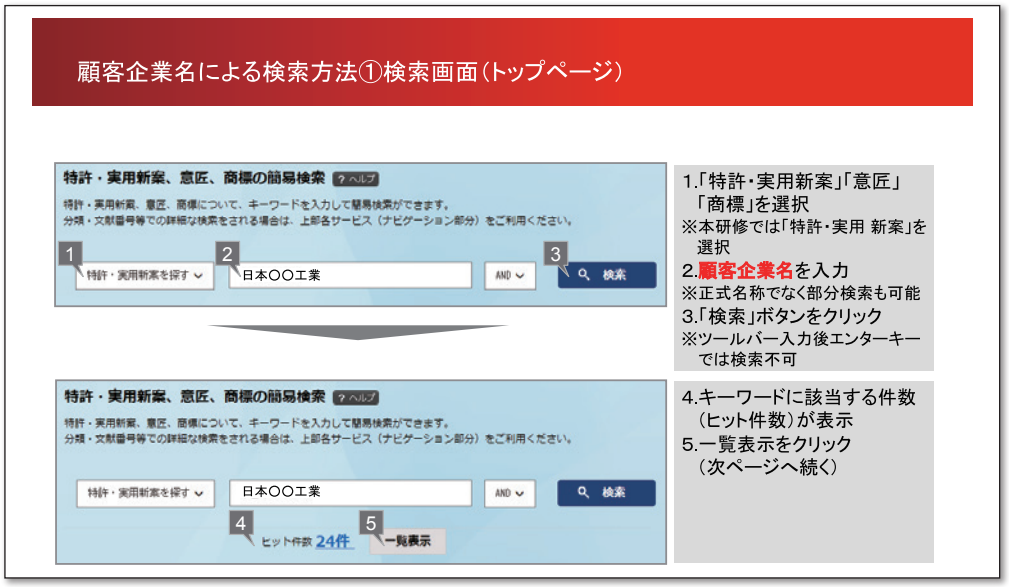
中小企業知財金融促進事業では、「全職員向け　基礎研修」「本部向け　施策検討型研修」「営業店向け　コミュニケーション研修」等、対象層に応じたカリキュラムでの研修を実施しています。尚、研修の実施においては特許庁産業財産専門官の派遣や、外部講師の活用も有効です。

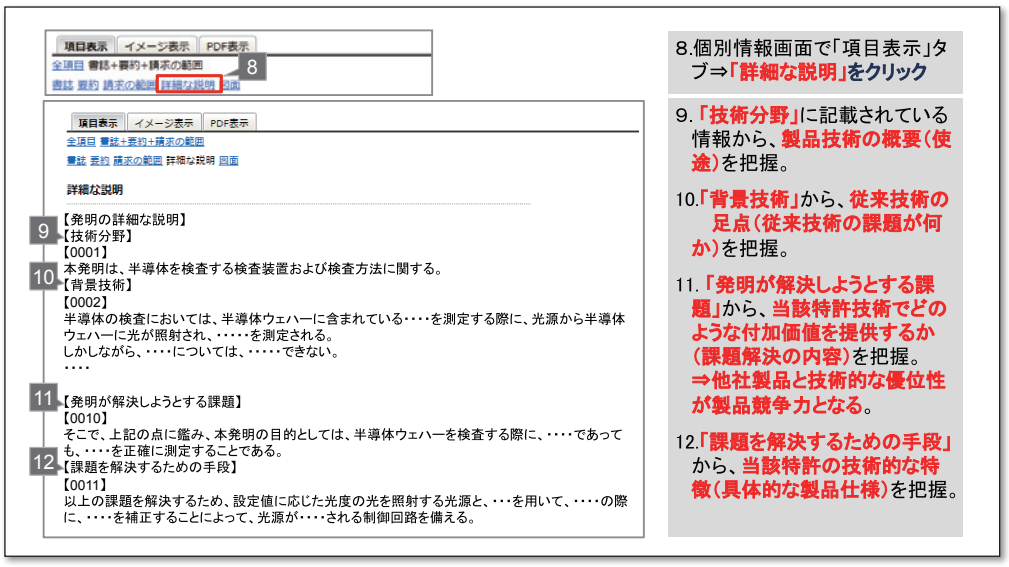
全職員向け　基礎研修

カリキュラム

① 知財概要(知財とは?)
② 知財情報をもとに取引先企業の「強み」を知る
③ J-PlatPatの使い方

<資料イメージ>



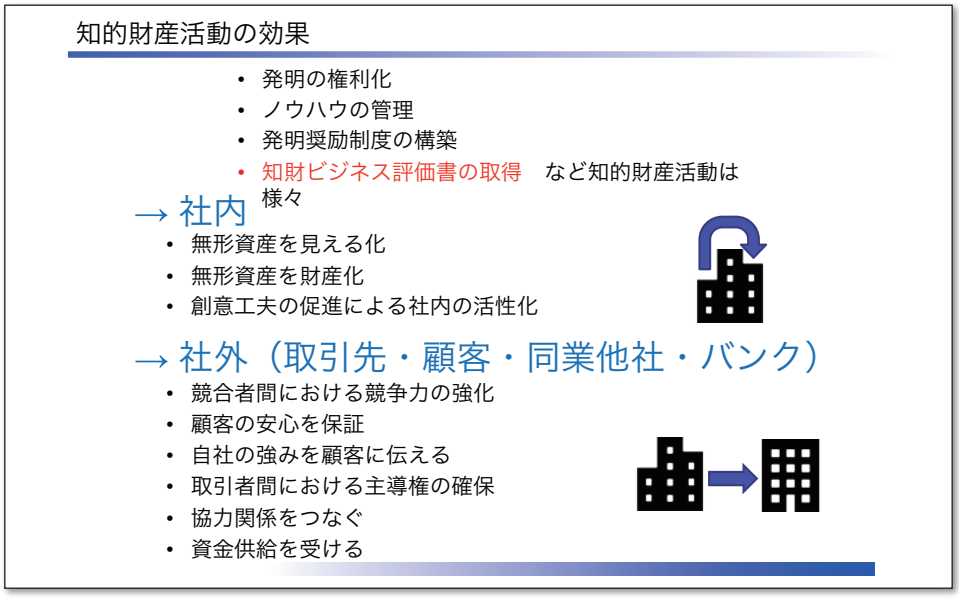


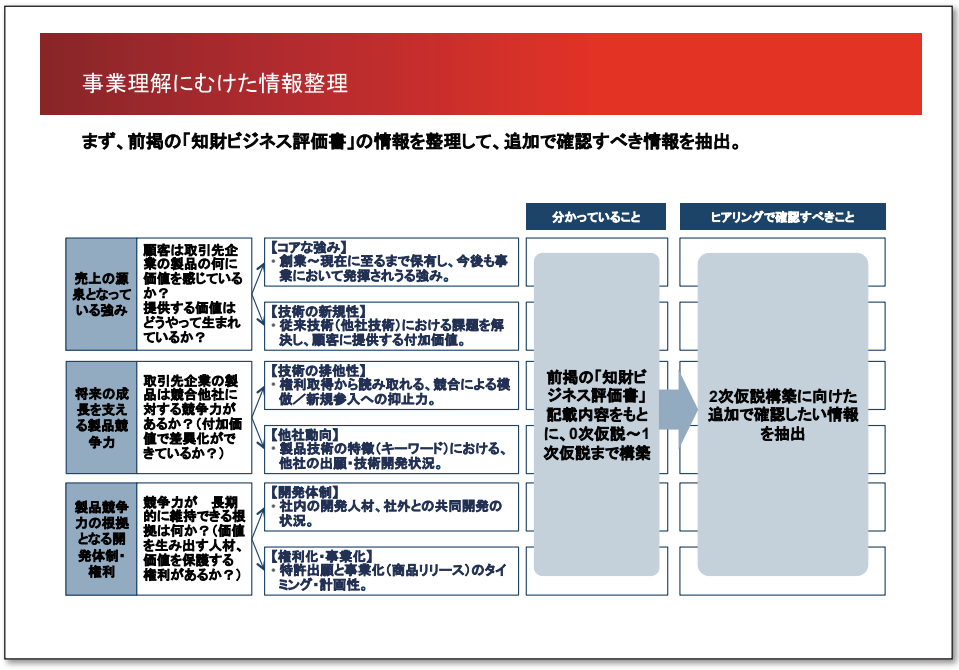
本部向け　施策検討型研修　※企画、融資・審査、成長支援、地域支援部門

カリキュラム

① 知的財産制度（審査の観点、出願手続き等）と中小企業の知財経営
② 知財を切り口とした取引先企業の実態把握、提案支援の方法
③ 取引先企業を題材とした取引先企業の実態把握
④ 知財を切り口とした取引先企業の実態把握、提案支援を推進する上での必要となる仕組み・ツールの検討

<資料イメージ>



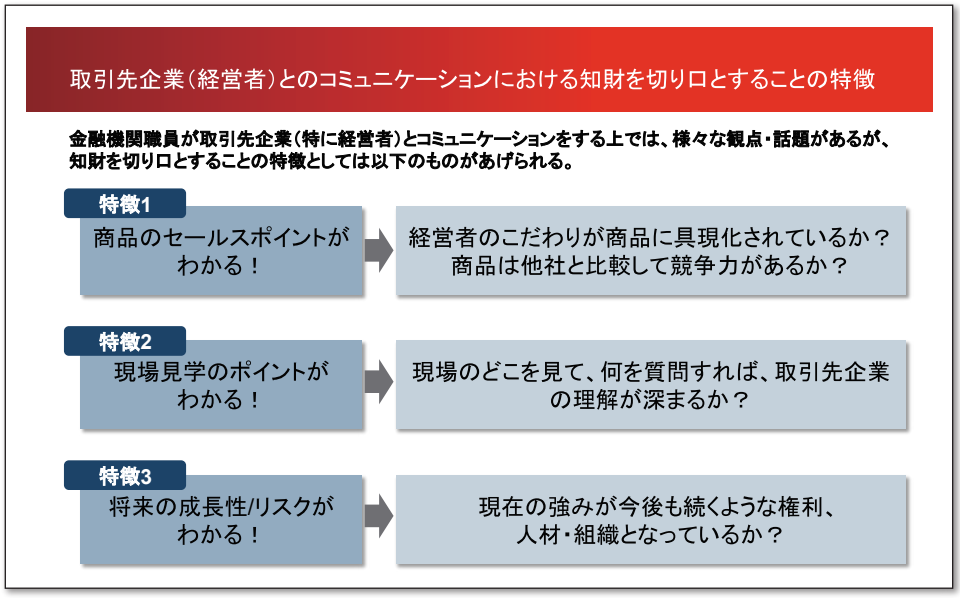


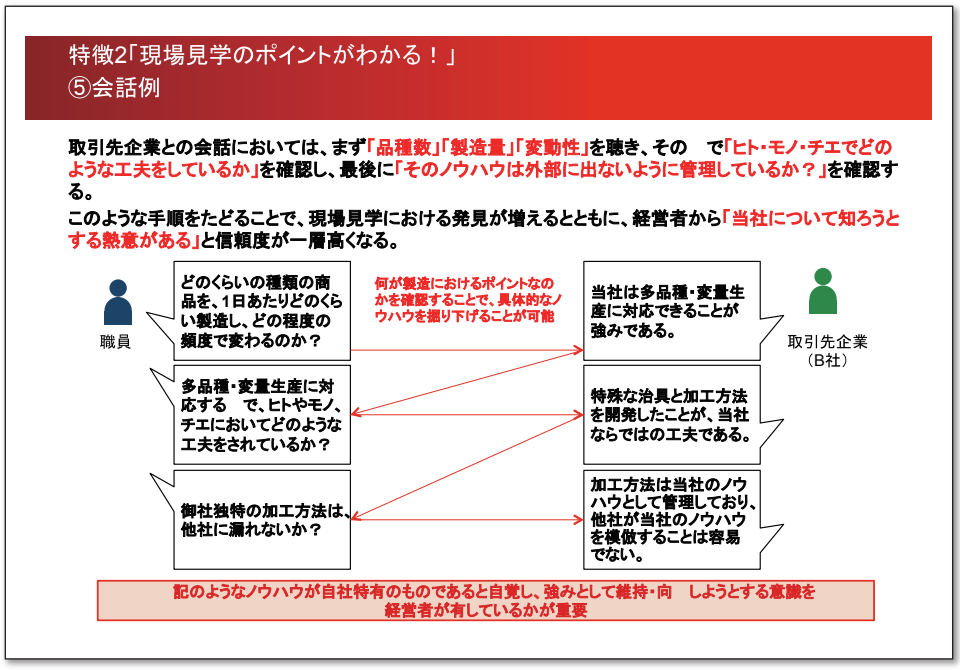
営業店向け　コミュニケーション研修

カリキュラム

① 知財概要（知財とは?）
② 知財情報をもとに取引先企業の「強み」を知る
③ 取引先企業を題材とした取引先企業のJ-PlatPatの使い方
④ 取引先企業経営者とのコミュニケーションロールプレイ

<資料イメージ>





金融機関において知財金融の組織的展開を促進するための制度・支援機関活用

本資料では、金融機関において知財金融に関して組織的に展開する上で、①企画部門（知財を切り口とした取引先企業の実態把握、知財活動啓発のためのコミュニケーションツール）、②融資審査部門（知財を切り口に収集・ヒアリングした情報の融資判断、事業性評価シートへの活用ツール）、③成長支援・地域連携部門（成長支援・地域連携部門　～知財関連の支援機関連携等による本業支援の仕組み）、④人材開発部門（知財金融に関する人材育成施策）の観点で、考え方と事例を紹介してきました。

以下では、金融機関の各部署の方々が企画・調整を行い、仕組み化を実現する上で活用できる制度・支援機関を紹介します。

1 企画部門
知財を切り口とした実態把握のためのコミュニケーション

2 融資審査部門
知財を切り口に収集・ヒアリングした情報の融資判断への活用

知財ビジネス評価書

取引先企業の実態把握や融資判断において、知財を切り口とした事前情報収集・ヒアリング、及びビジネスモデルにおける将来性・リスクの分析の重要性は理解できても、実際にそのような情報を収集・分析するには一定の専門性が必要です。

特許庁の中小企業知財金融促進事業では、専門の調査機関が知財を活用した中小企業の事業に関する分析・評価をまとめた「知財ビジネス評価書」を金融機関に無償で提供しています。

知財を切り口とした中小企業の事業の情報収集・ヒアリング、分析のための制度・ツールの作成にあたり、知財ビジネス評価書を参照することができます。

中小企業知財金融促進事業、知財ビジネス評価書の詳しい情報については、**知財金融ポータル**を参照してください。

知財金融ポータル　で検索！

3 成長支援・地域連携部門
知財関連の支援機関連携による中小企業の本業支援

知財総合支援窓口

取引先企業の技術・知財に関する本業支援を行うためには、**各分野の専門家との連携が必要**となる場合があります。

知財総合支援窓口では、弁理士・弁護士・技術士を初めとし、デザイナー中小企業診断士等の専門家を派遣できます。（詳細はP.10を参照してください）

4 人材開発部門
知財金融に関する人材育成施策

特許庁の産業財産権専門官派遣

知財に関する基礎知識、金融機関業務における知財の観点の活用について金融機関内で研修を行う上では、**講師の専門性が重要**です。

特許庁では、このような研修の講師となる産業財産専門官を全国に派遣しています。（詳細はP.11を参照してください）

参考 特許庁「中小企業知財金融促進事業」における「知財ビジネス評価のあり方」

特許庁事業である「平成28年度中小企業知財金融促進事業」では、大学・金融機関・中小企業支援機関から構成される知財金融委員会を設置し、本事業における「知財ビジネス評価のあり方」に関する方針を検討しました。

以下は知財金融の1つの方向性として考えており、金融機関において知財金融の取組を検討される中で参照してください。

知財金融が目指す姿

中小企業は日本の産業競争力やイノベーションの源泉として大きな役割を果たしているだけでなく、地域経済にとっても極めて重要な存在である。中小企業の事業を発展させていく上で、金融機関が中小企業の事業の実態をより深く理解して支援することが重要だと考えられるものの、金融機関にとって知財の観点を踏まえた支援を行うことは困難な状況にある。そのため、特許庁では、中小企業の知財活用を促進するための様々な支援の一環として、平成27年度から「中小企業知財金融促進事業」を実施してきたところである。

本事業では地域金融機関が、知財を切り口として、中小企業の事業実態や将来の成長可能性等についての理解を深め、営業、融資、本業支援等を行うことを支援する施策を実施してきた。平成27年度から実施してきた本事業を通じて、以下のような考え方が導かれてきた。

地域金融機関は事業性評価のために、市場環境や商流、当該企業の経営資源等、定性情報の把握に努めているところである。しかしながら、地域金融機関にとって経営資源の中で重要な部分を占める技術や知財について十分な理解をすることは容易ではない。結果として、地域金融機関が比較的容易に把握できる市場環境や商流に目が行ってしまうことも少なくないが、これらの要因は、短期での変動性が高いという特性があり、また限定された一般的でないマーケットを狙うことが多い中小企業の経営にとっては、マーケットのマクロ動向も、事業への影響は限定的であることもよく見受けられるところである（グローバルニッチトップを狙う場合を除く）。

経営資源が乏しい中小企業においては、経営資源そのものに着目した分析の方が、中小企業の事業競争力の理解には、有益であるという考え方がある。そして、中小企業の経営資源としては、ヒト・モノ・カネが潤沢でないという状況が一般的であるため、最も重要で着目すべき経営資源は、技術、ノウハウ等の知恵や工夫といえる。知財はそのような知恵や工夫を体現するものであることから、中小企業の事業理解の上で知財に着目することは非常に有効である。

地域金融機関が、中小企業の知恵や工夫を中心とした経営資源を、知財に着目して理解した上で、事業や経営の支援を行うこと、これこそが、本事業における「知財金融」の目指す姿である。

金融機関職員のための知的財産活用のススメ

［応用編］

知財の情報を活用した企業の実態把握・支援の組織展開

［改訂版］

発行：2017年3月（2021年3月改訂）

企画：**特許庁 普及支援課**
〒100-8915 東京都千代田区霞が関三丁目4番3号
電話番号 03-3581-1101

編集：**三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社**
知的財産コンサルティング室
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー
電話番号 03-6733-1000

リサイクル適性Ⓐ
この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。